

Szkolenia dla dyrektorów oddziałów

Program szkolenia

Zarządzanie poprzez wartości – jak wprowadzić wielopoziomą integrację wszystkich osób w oddziale

CEL SZKOLENIA:

Uczestnik szkolenia poznaje nowoczesny model zarządzania oddziałem oparty na integracji misji, celów i wartości na wszystkich poziomach działania członków oddziału. Celem wdrożenia ZPW jest usamodzielnienie osób w zespole, uaktywnienia ich kreatywności oraz scalenie zespołu dające możliwość osiągnięcia przez zespół lepszych wyników.

Korzyści wdrożenia ZPW:

- Poprawa jakości i wartości pracy
- Poprawa relacji w zespole i z środowiskiem zewnętrznym (klient, firma itp.)
- Trwały rozwój osobisty członków zespołu
- Zachowanie równowagi zawodowej i życiowej
- Połączenie członków zespołu poprzez wartości, które pozwolą im zjednoczyć się w pracy nad wspólnymi celami
- ZPW odsłania rozbieżności pomiędzy tym, w co wierzysz, a tym, jak postępujesz w rzeczywistości

PROGRAM SZKOLENIA

- Idea Zarządzania Poprzez Wartości
- Proces Zarządzania Poprzez Wartości – etapy i sposoby wdrażania
- Metody określania misji, celów i wartości w zespole - ćwiczenia
- Sposoby propagowania wartości i celów każdego dnia
- Dostosowanie codziennych działań do określonej misji i ustalonych wartości
– procedury rozwiązywania problemów, podejmowania decyzji, rozmów indywidualnych i grupowych z uwzględnieniem ustalonych wcześniej wartości.

Szkolenie składa się z elementów wykładowych, ćwiczeń w parach i grupach, studiów przypadku.

UCZESTNICY SZKOLENIA:

Dyrektor oddziału, filii itp.

LICZBA UCZESTNIKÓW:

10 - 20 osób.

CZAS TRWANIA

7 godzin

Program szkolenia

Komunikacja w zespole – jak budować rozwojowe relacje w oddziale

CEL SZKOLENIA:

Uczestnik szkolenia rozwija umiejętności komunikacji w ramach spotkań ze swoimi podwładnymi, skutecznie buduje relacje i wpływa na swoich podwładnych. Rozwija umiejętności efektywnego prowadzenia trudnych rozmów i skutecznego rozwiązywania konfliktów.

PROGRAM SZKOLENIA:

- Narzędzia skutecznej komunikacji
- Zaawansowane techniki zadawania pytań
- Style komunikacji i metody dopasowania
- Metody pracy na przekonaniach menadżerów i agentów
- Uaktywnianie zasobów wewnętrznych menadżera
- Sprzedaż wewnętrzna w oddziale (sposoby wdrażania nowych pomysłów i zmian)
- Granie ról – trening rozmów w różnych sytuacjach (rozmowa z menadżerem, agentem, wystąpienie publiczne itp.)

Szkolenie składa się z elementów wykładowych, ćwiczeń w parach i grupach, grania ról.

UCZESTNICZY SZKOLENIA:

Dyrektor oddziału, filii itp.

LICZBA UCZESTNIKÓW:

8 - 10 osób.

CZAS TRWANIA:

14 godzin (dwa dni szkoleniowe)

Program szkolenia

Sztuka przemawiania i prezentacji – jak skutecznie wpływać na odbiorców

CEL SZKOLENIA:

Uczestnik szkolenia rozwija umiejętność wystąpień publicznych z uwzględnieniem elementu sprzedażowego potrzebnego np. do wprowadzenia nowego pomysłu do oddziału.

PROGRAM SZKOLENIA:

- Podstawy komunikacji werbalnej i pozawerbalnej
- Przygotowanie i planowanie wystąpienia
- Przeprowadzenie wystąpienia
- Ćwiczenia grupowe – planowanie wystąpienia w oparciu o określone tematy
- Wystąpienia publiczne – warsztaty

Szkolenie składa się z elementów wykładowych, ćwiczeń w parach i grupach. Szkolenie kończy się wystąpieniem publicznym poszczególnych uczestników z wylosowanym tematem do opracowania. Każdy uczestnik otrzymuje nagranie wideo ze swoim wystąpieniem wraz z wnioskami trenera.

UCZESTNICY SZKOLENIA:

Dyrektor oddziału, filii itp.

LICZBA UCZESTNIKÓW:

8 - 10 osób.

CZAS TRWANIA:

14 godzin (dwa dni szkoleniowe)

Program szkolenia

Skuteczne metody osiągnięcia celów – program rozwoju osobistego

CEL SZKOLENIA:

Uczestnicy doświadczają wielu nowych metod pracy z samym sobą zwiększających skuteczność ich działania w ramach planowania i realizacji celów.

PROGRAM SZKOLENIA

- Określanie swojego systemu wartości
- Określanie profilu osobowości
- Metody pracy na przekonaniach
- System przekonań i jego wpływ na jakość rozwoju zawodowego
- Sposoby przekształcania przekonań blokujących na wzmacniające
- Umiejętne i skuteczne planowanie celów zawodowych i prywatnych
- Narzędzia tworzenia strategii potrzebnej do osiągnięcia celu
- Strategie sukcesu
- Prawa rządzące skutecznym działaniem
- Podział osobowości – świadomość i podświadomość
- Rola podświadomości w osiąganiu celów i kreowaniu postawy
- Sposoby wspomagania podświadomości w realizacji celów
- Kontrola i planowanie finansów osobistych

Szkolenie składa się z elementów wykładowych, ćwiczeń w parach i grupach, studiów przypadku.

UCZESTNICY SZKOLENIA:

Dyrektor oddziału, filii itp.

LICZBA UCZESTNIKÓW:

8 - 10 osób.

CZAS TRWANIA

14 godzin (dwa dni szkoleniowe)